



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**Planificación estratégica y gestión de compras de los
colaboradores de Centros Médicos del Perú S.A., Santiago de
Surco 2020**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciada en Administración

AUTORA:

Morales Aylas, Nataly Sheila (ORCID: 0000-0002-5835-3779)

ASESOR:

Dr. Bardales Cárdenas, Miguel (ORCID: 0000-0002-1067-9550)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de organizaciones

LIMA – PERÚ

2020

Dedicatoria

A Dios por darme vida, salud y guiar mis pasos en esta etapa importante de mi vida universitaria.

A mi madre por su apoyo incondicional, por ser generosa, amiga y estar conmigo siempre.

A mis hermanos por ser mi motivación, quienes con sus palabras de aliento me dieron las fuerzas para seguir adelante y sobre todo fueron las únicas personas que creyeron en mí desde un comienzo.

Agradecimiento

A Dios por ser mi guía y fortaleza, por darme la sabiduría para hacer las cosas bien con esfuerzo y dedicación.

Agradezco a mi madre por su paciencia y confianza en mí en todo momento.

A mis hermanos Cynthia y Kevin por estar en todo momento unidos y apoyándonos.

Finalmente quiero agradecer a mi asesor Dr. Bardales Cárdenas Miguel por su paciencia y sabios consejos, los cuales me permitió terminar con éxito la presente investigación.

Índice de contenidos

Carátula.....	i
Dedicatoria.....	ii
Agradecimiento.....	iii
Índice de contenidos.....	iv
Índice de tablas.....	v
Índice de figuras.....	vi
Resumen.....	vii
Abstract.....	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO.....	4
III. METODOLOGÍA.....	11
3.1. Tipo y diseño de investigación.....	11
3.2. Variables y operacionalización.....	11
3.3. Población, muestra y muestreo.....	12
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	13
3.5. Procedimientos.....	17
3.6. Método de análisis de datos.....	18
3.7. Aspectos éticos.....	18
IV. RESULTADOS.....	19
V. DISCUSIÓN.....	29
VI. CONCLUSIONES.....	32
VII. RECOMENDACIONES.....	33
REFERENCIAS.....	34
ANEXOS.....	39
Anexo 1: Matriz de operacionalización de las variables	
Anexo 2: Instrumento de recolección de datos	
Anexo 3: Validación de instrumentos	
Anexo 4: Documento de autorización	
Anexo 5: matriz de base de datos	
Anexo 6: Turnitin	

Índice de tablas

Tabla 1: Cuadro de técnicas e instrumentos.....	13
Tabla 2: Validación del instrumento de la primera variable.....	14
Tabla 3: Validación del instrumento de la segunda variable.....	15
Tabla 4: Juicio de expertos.....	15
Tabla 5: Niveles de confiabilidad.....	16
Tabla 6: Alfa de Cronbach de las variables planificación estratégica y gestión de compras.....	16
Tabla 7: Alfa de Cronbach de la variable planificación estratégica.....	16
Tabla 8: Alfa de Cronbach de la variable gestión de compras.....	17
Tabla 9: Variable 1: Planificación estratégica.....	19
Tabla 10: Variable 2: Gestión de compras.....	20
Tabla 11: Dimensión 1: Formulación de la estrategia.....	21
Tabla 12: Dimensión 2: implementación de la estrategia.....	22
Tabla 13: Dimensión 3: evaluación de la estrategia.....	23
Tabla 14: Pruebas de normalidad.....	24
Tabla 15: Grado de relación según coeficiente de correlación.....	25
Tabla 16: Prueba de correlación de las variables.....	25
Tabla 17: Prueba de correlación de formulación de la estrategia y gestión de compras.....	26
Tabla 18: Prueba de correlación de implementación de la estrategia y gestión de compras.....	27
Tabla 19: Prueba de correlación de evaluación de la estrategia y gestión de compras.....	28

Índice de figuras

Figura 1: Planificación estratégica.....	19
Figura 2: Gestión de compras.....	20
Figura 3: Formulación de la estrategia.....	21
Figura 4: Implementación de la estrategia.....	22
Figura 5: Evaluación de la estrategia.....	23

RESUMEN

El objetivo de esta investigación fue analizar la relación entre planificación estratégica y gestión de compras de Centros médicos del Perú S.A., Santiago de Surco 2020. Estudio de enfoque cuantitativo, tipo aplicada, diseño no experimental de corte transversal y nivel correlacional. La muestra estuvo conformada por 110 colaboradores de la referida organización, la técnica utilizada fue la encuesta y como instrumento el cuestionario de escala tipo Likert, La validez del mismo, se estableció por tres docentes expertos en el tema y la confiabilidad mediante el estadístico Alfa de Cronbach. Asimismo, para el procesamiento de la información se utilizó el programa estadístico SPSS 25. Los resultados inferenciales mostraron a través de la aplicación de Rho de Spearman un nivel de significancia de 0,000, el cual permitió rechazar la hipótesis nula (H_0) y aceptar la hipótesis alterna (H_1). En cuanto al coeficiente de correlación arrojó un valor de 0,988 el cual indica que existe una correlación positiva perfecta entre planificación estratégica y gestión de compras en centros médicos del Perú S.A., Santiago de Surco 2020. Se concluyó que si se mejora la planificación estratégica mejorará significativamente la gestión de compras.

Palabras clave: planificación estratégica, formulación, adquisición.

ABSTRACT

The objective of this research was to analyze the relationship between strategic planning and purchasing management of Centros Médicos del Perú S.A., Santiago de Surco 2020. Study with a quantitative approach, applied type, non-experimental design of cross-section and correlational level. The sample consisted of 110 collaborators of the aforementioned organization, the technique used was the survey and as an instrument the Likert-type scale questionnaire, the validity of the same, was established by three teachers who are experts on the subject and the reliability by means of the Alpha statistic of Cronbach. Likewise, the SPSS 25 statistical program was used to process the information. The inferential results showed through the application of Spearman's Rho a significance level of 0.000, which allowed rejecting the null hypothesis (H_0) and accepting the alternative hypothesis (H_1). Regarding the correlation coefficient, it showed a value of 0.988, which indicates that there is a perfect positive correlation between strategic planning and purchasing management in medical centers of Peru SA, Santiago de surco 2020. It was concluded that if the strategic planning is improved, it will improve significantly purchasing management.

Keywords: strategic planning, formulation, acquisition.

I. INTRODUCCIÓN

Los cambios globales son contantes, los cuales afectan a las organizaciones. Por ende, la alta dirección debe innovar y diseñar una planificación estratégica que les servirá como lineamientos y procesos definidos para las actividades que realiza. Sin embargo, las organizaciones no logran una planificación estratégica exitosa por la falta de trabajo en equipo entre la gerencia y las áreas, lo cual no les permite detectar las falencias de la organización. Olvidando que el éxito depende del seguimiento continuo, específicamente si la estrategia está ligada al área funcional y/o procesos operativos.

A nivel internacional, muchas organizaciones inician sus operaciones y al poco tiempo las cierran, ello debido a la falta de planificación de sus actividades y operaciones. Según Brume (2017) uno de los retos que debe asumir el estado colombiano en alianza con las empresas, es la eficiencia en los procesos logísticos, siendo esta una de las líneas donde mayor deficiencia existe. Ante esta situación, las falencias de la gestión en las organizaciones se deben a la falta de la planificación estratégica y la inexistencia del trabajo en equipo entre la alta dirección y las áreas funcionales. En este sentido, las organizaciones deben estar a la expectativa de los cambios a fin de desarrollar y ejecutar estrategias de acuerdo a sus necesidades.

En el Perú, según la Revista Gestión (2016) el problema de la gerencia se debe al mantenimiento del mismo plan estratégico, métodos actuales y a que no le dan la importancia debida a la planificación estratégica, quizás por el desconocimiento de sus alcances y mejora en sus procesos. Lo cual, es un camino hacia el fracaso de la organización. Estas son situaciones que afronta la economía peruana y no se esperan cambios en un futuro, debido a que no existe el liderazgo y compromiso en su gestión.

A nivel local, Centros Médicos del Perú S.A. prestadora de servicios médicos especializados, con amplia experiencia en el sector salud, se ha constatado que no tiene una administración optima, debido a que no realizan una planificación estratégica para mejorar sus servicios y procesos, lo que genera falta de compromiso de los colaboradores, falta de trabajo en equipo, desconocimiento de la visión y desinterés por el logro de los objetivos, trayendo como

consecuencia la mala gestión del área de compras, demora en entregas de los proveedores, desabastecimiento de medicamentos e insumos médicos, los que ocasionan reclamos de los pacientes, pérdida de clientes, bajos resultados y el incumplimiento de los objetivos.

La investigación presenta como problema general:

¿Cuál es la relación entre planificación estratégica y gestión de compras de los colaboradores de Centros Médicos del Perú S.A., Santiago de Surco 2020?

Como problemas específicos:

- ¿Cuál es la relación entre formulación de la estrategia y gestión de compras de los colaboradores de Centros Médicos del Perú S.A., Santiago de Surco 2020?
- ¿Cuál es la relación entre implementación de la estrategia y gestión de compras de los colaboradores de Centros Médicos del Perú S.A., Santiago de Surco 2020?
- ¿Cuál es la relación entre evaluación de la estrategia y gestión de compras de los colaboradores de Centros Médicos del Perú S.A., Santiago de Surco 2020?

Justificación teórica, se reforzó con argumentos de distintos autores para la sustentación y validación, que permitió la recolección de datos e información necesaria en relación a las variables: planificación estratégica y gestión de compras, teniendo como motivo principal generar un aporte en la adecuada gestión de la gerencia.

A nivel práctico, este estudio será de gran ayuda para implementar la planificación estratégica adecuada para la mejora en sus servicios y establecer acciones de mejora en el área de compras a fin de tener un oportuno abastecimiento de medicamentos, materiales e insumos médicos de centros médicos del Perú S.A.

A nivel metodológico, se buscó aportar información de gran confiabilidad a través de su metodología, tipo aplicada, diseño no experimental, transversal, nivel correlacional y enfoque cuantitativo, con la finalidad de analizar la relación de las variables planteadas.

Se tiene como objetivo general:

Analizar la relación entre planificación estratégica y gestión de compras de los colaboradores de Centros Médicos del Perú S.A., Santiago de Surco 2020

Como objetivos específicos:

- Determinar la relación entre formulación de la estrategia y gestión de compras de los colaboradores de Centros Médicos del Perú S.A., Santiago de Surco 2020
- Describir la relación entre implementación de la estrategia y gestión de compras de los colaboradores de Centros Médicos del Perú S.A., Santiago de Surco 2020
- Identificar la relación entre evaluación de la estrategia y gestión de compras de los colaboradores de Centros Médicos del Perú S.A., Santiago de Surco 2020

Se presenta como hipótesis general:

Existe relación entre planificación estratégica y gestión de compras de los colaboradores de Centros Médicos del Perú S.A., Santiago de Surco 2020

Cuyas hipótesis específicas son:

- Existe relación entre formulación de la estrategia y gestión de compras de los colaboradores de Centros Médicos del Perú S.A., Santiago de Surco 2020
- Existe relación entre implementación de la estrategia y gestión de compras de los colaboradores de Centros Médicos del Perú S.A., Santiago de Surco 2020
- Existe relación entre evaluación de la estrategia y gestión de compras de los colaboradores de Centros Médicos del Perú S.A., Santiago de Surco 2020

II. MARCO TEÓRICO

Siguiendo con el desarrollo del estudio, en el plano nacional: Vargas y Gonzales (2020) en su artículo *“Planificación estratégica y desarrollo organizacional en el hospital regional de Pucallpa”*, el objetivo fue analizar la relación entre planificación estratégica y desarrollo organizacional de dicho hospital. Enfoque cuantitativo, nivel correlacional. En conclusión obtuvo el coeficiente de correlación de Pearson 0.437 y sig. Bilateral 0.002, refleja la correlación positiva media y significancia alta entre ambas variables en dicho hospital de Pucallpa.

Huapaya y Rodríguez (2019) en su tesis *“Planificación estratégica y los indicadores de gestión de calidad del sector alimentario en lima”*, el objetivo fue establecer la manera en que la planificación estratégica impacta en los indicadores de gestión de calidad del sector alimentario. El diseño fue no experimental, nivel descriptivo-correlacional. En conclusión pudo determinar el Rho de Spearman 0.741, que refleja la correlación positiva considerable entre planificación estratégica y los indicadores de gestión de calidad.

Santillan (2017) en su tesis *“Gestión de compras y gestión de calidad del personal administrativo de la Subgerencia de Logística de la sede central del Reniec, Lima 2016”*, como objetivo fue evaluar la relación entre gestión de compras y gestión de calidad. El Diseño fue no experimental, enfoque cuantitativo. En conclusión el estadístico Rho de Spearman fue 0.581 y sig. Bilateral 0.000, demostrando la relación positiva considerable entre las variables.

Yupanqui (2019) en su tesis *“Control interno y gestión de compras en la municipalidad provincial del callao, periodo 2017”*, tuvo como objetivo determinar la relación entre control interno y gestión de compras de la municipalidad provincia del callao. El diseño fue no experimental, nivel descriptivo-correlacional. En conclusión existe correlación positiva muy fuerte entre las variables estudiadas de los colaboradores de dicha municipalidad. Esto en consecuencia del resultado de Rho de Spearman, el grado de correlación fue 0.766.

Cruz (2018) en su estudio *“Gestión de compras y ventaja competitiva en grupo Benny S.A.C”*, el objetivo fue determinar la relación entre gestión de compras y ventaja competitiva de dicha empresa. Diseño de investigación fue no experimental, nivel descriptivo-correlacional. Concluyó que existe correlación buena entre gestión de compras y ventaja competitiva en la empresa Grupo Benny S.A.C. el coeficiente de correlación de Rho de Spearman fue 0.607, en este sentido, establecer estrategias de compras permitirá lograr una ventaja competitiva a dicha entidad.

En cuanto a los antecedentes internacionales como sostiene: Fernández (2016) en su tesis *“Planificación estratégica y gestión de proyectos de inversión social en el Municipio de Aguascalientes, México”*, el objetivo fue determinar la relación entre planificación estratégica y gestión de proyectos de inversión. Enfoque cuantitativo, nivel descriptivo-correlacional. En conclusión estableció la correlación positiva considerable entre las variables de estudio, el Rho de Spearman fue 0.659 y significancia 0.02. La planificación estratégica eficiente permite proveer y organizar las exigencias para la presentación de proyectos.

López, et al. (2019) en su artículo *“Planeación estratégica y competitividad del sector restaurantero en ciudad del carmen, México”*, cuyo objetivo fue analizar la relación entre planeación estratégica y competitividad del sector restaurantero. El nivel fue descriptivo-correlacional. El resultado de Rho de Spearman fue 0.451 y significancia 0.01, existe correlación positiva media entre las variables. Es decir a medida que los elementos que integran la planeación estratégica mejoran, su competitividad se incrementa.

Chaves (2019) en su investigación *“relación entre planificación estratégica, competitividad y el desempeño financiero en las Pymes del sector plásticos”*, el objetivo fue analizar la relación entre planificación estratégica, competitividad y desempeño financiero. Diseño no experimental, nivel descriptivo-correlacional. En conclusión existe correlación positiva con la competitividad y desempeño financiero, dando oportunidad al crecimiento empresarial. Los resultados obtenidos por el estadístico Stata/MP 13.0 en la que arroja 0.9040.

Chirinos (2017) en su artículo *“Mejora continua y gestión de compras de las empresas participantes del proyecto autogas, Venezuela”*, el objetivo fue analizar

la relación entre mejora continua y gestión de compras de dichas empresas. El estudio fue nivel descriptiva-correlacional. El resultado de correlación de Pearson fue 0.165, entonces existe correlación positiva moderada entre ambas variables. Es decir se requiere de tener una cultura de mejoramiento continuo de todos los procesos para poder crecer a nivel organizacional.

Berrueta y Manaure (2016) en su tesis "*Gestión de compras y el inventario de materia prima del sector cervecero*", el objetivo fue determinar la relación entre gestión de compras y el inventario de materia prima. Diseño de investigación no experimental, nivel descriptivo correlacional. El resultado de grado de correlación de Pearson fue 0.879 y significancia 0.00, en tal caso, existe correlación positiva muy fuerte entre ambas variables. Es decir que si existe una buena gestión de compras mayor será el control de inventario.

En cuanto a las teorías relacionadas a la investigación tenemos:

En relación a la variable planificación estratégica, las organizaciones buscan ser competitivas, por ende la gerencia debe comprender su situación actual y saber qué pasos seguir para alcanzar su visión. Además favorece a la detección de los cambios ocasionados en el entorno, esta acción depende de la habilidad y liderazgo de la dirección.

Al respecto, García, et al. (2017) refieren que la planificación estratégica es un proceso que consiste en realizar el diagnóstico de la situación actual de la organización para plantear la misión, visión, objetivos y estrategias, que permitirá asumir riesgos y cambios de manera eficiente para obtener beneficios y ser competitivo.

Asimismo, Arend, et al. (2017) manifiestan que la planificación estratégica cumple un papel importante en la generación de ideas innovadoras, puesto que de esto dependerá la supervivencia y crecimiento de la empresa, especialmente cuando las tecnologías y condiciones de mercado están cambiando rápidamente.

George, et al. (2019) nos dicen que la planificación estratégica es un enfoque de gestión adoptado por las organizaciones contemporáneas, debido a que es

poderoso para mejorar la efectividad organizacional, es decir le permitirá a la organización lograr sus metas de forma exitosa.

En relación a la dimensión formulación de la estrategia.

Es un modo ordenado de administrar el cambio, determinar los factores internos y establecer la visión, teniendo como prioridad lograr una ventaja competitiva.

Al respecto, Ferrer (2018) afirma que es el proceso de decidir a dónde quiere ir la organización, que decisiones deben tomarse y cuando deben tomarse para llegar allí. Por ende, es definir y comprender el negocio en sí y mantenerlo competitivo en el mercado.

Además, Barasa (2019) nos dice que es plantear la misión y visión, identificar los factores internos y externos, para establecer los objetivos y las estrategias, teniendo en cuenta las alternativas, recursos disponibles y los cambios necesarios.

De igual manera, Palladan y Adamu (2018) nos afirman que la formulación de la estrategia es la fase o subproceso de la gestión estratégica en la que se crea su camino de la organización, se define los objetivos para tener una ventaja competitiva.

En cuanto a la dimensión implementación de la estrategia

Es poner en marcha la estrategia formulada para obtener los resultados deseados, el éxito de esta dependerá del liderazgo de la alta dirección, deberá comunicar a los miembros la visión y lograr el compromiso para el logro de objetivos.

Según Abdullah, et al. (2017) refieren que es el proceso de poner en marcha la estrategia formulada, es la etapa más difícil porque la organización se enfrenta a un cambio, por ende requiere de liderazgo y compromiso de todos los miembros para su funcionamiento exitoso.

Igualmente, Gomera, et al. (2018) nos dicen que consiste en las acciones de poner en práctica la estrategia establecida como parte de la formulación de la estrategia.

Por último, Misankova y Kocisova (2014) manifiestan que su función principal de la implementación de la estrategia es llevar la estrategia a la vida como parte del procedimiento continuo para tomar decisiones, es necesario encontrar indicadores para la realización de las actividades y diseñar un sistema de medición para eliminar las deficiencias.

Con relación a la dimensión evaluación de la estrategia

En esta etapa se debe inspeccionar constantemente las actividades implementadas para detectar los posibles problemas a tiempo para su inmediata corrección.

Acerca de eso, Fuertes, et al. (2020) nos dicen que la evaluación consiste en medir el impacto que ha tenido la planificación estratégica, abriendo la posibilidad de tomar medidas correctivas necesarias. Este proceso sirve a la organización para analizar si las acciones implementadas están dirigiendo a la compañía en la dirección correcta.

De igual manera, Hieu y Nwachukwu (2019) la evaluación de la estrategia permite a la organización evaluar constantemente las prácticas actuales y detectar los problemas o acontecimientos que dificultan el proceso de la implementación de la estrategia para realizar acciones correctivas necesarias.

Además, Angelova (2019) asegura que el monitoreo continuo del desempeño permiten identificar donde se pueden hacer mejoras asegurando que las políticas y programas están alcanzando los resultados previstos, incluye el desarrollo de indicadores claves de desempeño como la medición de rendimiento, permitiendo la corrección a tiempo y establecer objetivos y plazos.

Respecto a la segunda variable gestión de compras

Es el departamento encargado de la negociación con los proveedores para poner a disposición los productos necesarios en la calidad, cantidad y momento adecuado a fin de satisfacer las necesidades y demandas del mercado.

Escudero (2014) refiere que la gestión de compras es el proceso en la cual la empresa ejecuta la adquisición de los materiales necesarios para cubrir la demanda. Asimismo, comprende la planificación de las compras y el abastecimiento, en la que involucra el ciclo de compra, recepción y almacén de

productos cuya finalidad es mantener las existencias mínimas de cada material y no exista un acumulamiento innecesario.

De lo referido, Ellram, et al. (2020) nos dicen que la gestión de compras es el proceso y actividades que hacen que los productos, servicios y/o recursos estén disponibles para los usuarios en las mejores condiciones.

De igual modo, Wynstra, et al. (2019) afirman que la gestión de compras, es un diseño, planeación, control y evaluación de procesos estratégicos, el cual permite la adquisición de productos y materiales en la calidad, cantidad y momento adecuado para satisfacer la demanda.

Acerca de la dimensión abastecimiento.

El abastecimiento permite contar con las cantidades necesarias del producto en el almacén, disponibles para su uso o comercialización según la actividad que realiza la organización.

Según, Sangri (2014) sostiene que el abastecimiento es el almacenamiento de materias primas, materiales o productos en la cantidad y momento adecuado, ya sea para el consumo en la empresa, tanto en la fabricación, comercialización o para el uso administrativo.

De igual forma, Arango y Zuluaga (2014) nos dicen que la cadena de abastecimiento requiere la sincronización de actividades que comprende el flujo de información e inventario, permitiendo garantizar la disponibilidad de materiales de forma efectiva y oportuna.

Sobre la dimensión planificación de compras

La planificación de compras implica las actividades relacionadas con la adquisición de productos, que deben ser supervisadas constantemente a fin de detectar los errores o problemas a tiempo y poder realizar acciones correctivas, lo cual deben estar orientados al crecimiento de la organización y el logro de la productividad.

Referente a eso, Ruiz (2018) asevera que es importante la planificación de compras debido a que permite planear las actividades a realizar porque

incrementan de modo valioso la posibilidad de determinar los requerimientos de bienes o servicios, reduciendo el desabastecimiento en los procesos.

Asimismo, Toboada (2015) afirma que un producto que cumple con la calidad reconocida y la medición del comportamiento del stock son aspectos claves del cumplimiento de la buena planificación de compras.

Referente a la dimensión selección de proveedor

Es un proceso presente en toda organización, debido a que es necesaria para la negociación de la gestión de compras, para la selección el proveedor debe cumplir con ciertas características como calidad del producto, menor precio, experiencia y garantía.

En relación a eso, Taherdoost y Brard (2019) nos afirman que es el proceso mediante el cual el área de compras identifica, evalúa y contrata proveedores, que cumplan con las condiciones establecidas por la organización, cuyo objetivo es reducir el riesgo de compra, maximizar el valor general para el comprador y crear una buena relación con los proveedores a fin de obtener beneficios para ambas partes.

También, Sun (2017) nos dice que los criterios de selección del proveedor adecuado es el costo total, calidad total, la confiabilidad de la entrega y el tiempo de entrega del producto que ofrecen los proveedores, Los cuales deben considerarse de manera integral.

Finalmente, Rahiminezhad, et al. (2016) refieren que la selección de proveedores es un procedimiento de decisión con el objetivo de reducir el grupo preliminar de posibles proveedores a las opciones finales.

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de investigación

Tipo de investigación aplicada

Caballero (2014) nos dice que el objeto de estudio es una parte de la realidad concreta y nos permite resolver problemas prácticos, por ende se estudian a los planteamientos teóricos relacionados.

Diseño no experimental

Hernández, et al. (2014) manifiestan que en la investigación no existe la manipulación de las variables por el investigador y se observan los elementos en su estado natural. De corte transversal porque el estudio se realizó en un solo momento.

Nivel de investigación

Beltrán (2014) menciona que el nivel correlacional es medir el grado de asociación entre dos variables.

Enfoque cuantitativo

Hernández, et al. (2014) afirman que es un conjunto de procesos secuencial y probatorio. Para probar hipótesis utiliza la recolección de datos en base a la medición numérica y el análisis estadístico con la finalidad de probar teorías.

3.2. Variables y operacionalización

Las variables de la investigación se clasifican de la siguiente manera:

Variable 1: Planificación estratégica.

Variable 2: Gestión de compras.

Al respecto, Ochoa y Molina (2018) afirman que las variables cualitativas son aquellas características medidas en un estudio, cuyos valores son un conjunto de cualidades no numéricas, las cuales son llamadas categorías o niveles.

3.3. Población, muestra y muestreo

Población

Arias, et al. (2016) refieren es un conjunto de elementos, definido y accesible, que es referente para la selección de la muestra y muestreo bajo criterios predeterminados.

La población es finita, al respecto, Arias, et al. (2016) nos dicen que es aquel donde los elementos que lo constituyen pueden ser delimitados y cuantificados. La población estuvo constituida por 153 colaboradores de centros médicos del Perú S.A.

Criterios de selección

Inclusión: Se tuvo en cuenta a todos los colaboradores: técnicos en farmacia, técnicos en enfermería y admisionistas de centros médicos del Perú S.A.

Exclusión: Para el estudio se excluyó al gerente general, personal administrativo y personas que no trabajan en centros médicos del Perú S.A.

Muestra

Hernández, et al. (2014) nos dicen que es la parte representativa de la población de utilidad para la recolección de datos.

Para determinar la muestra, se aplicó el cálculo de la fórmula de la población finita:

$$n = \frac{N \times Z^2 \times p \times q}{(N - 1)e^2 + Z^2 \times p \times q}$$

En donde:

N: tamaño de la población: 153

Z: Nivel de confianza al 95%:1.96

p: Probabilidad del éxito: 0.50

q: Probabilidad de fracaso (1- p): (1-0.50)

e: margen de error 5%: 0.05

n: Tamaño de la muestra: 110

$$n = \frac{153 \times 1.96^2 \times 0.50 \times 0.50}{(153 - 1) \times 0.05^2 + 1.96^2 \times 0.50 \times 0.50}$$

$$n = 110$$

La muestra obtenida es de 110 colaboradores de centros médicos del Perú S.A., para recolectar datos y obtener la información necesaria.

Muestreo

Se aplicó el muestreo probabilístico aleatorio simple. Al respecto, Hernández, et al. (2014) refieren que es la parte del universo en el que todos los componentes tienen la misma posibilidad de ser elegidos.

Unidad de análisis: el colaborador de centros médicos del Perú S.A. incluidos en el estudio.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica: encuesta

López y Fachelli (2015) afirman que es un método de obtención de datos a través de interrogación a los individuos, tiene como finalidad conseguir de manera ordenada medidas de conceptos que se originan del problema del estudio.

Tabla 1

Cuadro de técnicas e instrumentos

<i>Variables</i>	<i>Técnica</i>	<i>Instrumento</i>
Planificación estratégica	Encuesta	Cuestionario
Gestión de compras	Encuesta	Cuestionario

Para obtener los datos e información necesaria, se empleó la encuesta, en base a preguntas que permiten medir los indicadores establecidos en la operacionalización. El cual contiene 28 preguntas para encuestar a los colaboradores de centros médicos del Perú S.A.

Instrumento: cuestionario

Sobre el cuestionario, Meneses (2016) sostiene que es el instrumento que permite plantear un conjunto de preguntas, que servirá para recolectar información sobre la muestra de individuos en investigaciones.

Se utilizó el instrumento cuestionario que contiene 28 ítems, de las cuales 14 ítems, son acerca de la variable planificación estratégica y 14 ítems, relacionados a gestión de compras. Asimismo, la escala de medición es ordinal.

Validez

Rivas (2014) asegura que la validez es comprobar la consistencia del instrumento de estudio estadístico y la calidad de datos obtenidos para su posterior comparación con otras investigaciones. La validación de los instrumentos de la investigación se realizó por tres docentes expertos en el tema.

Tabla 2

Validación del instrumento de la primera variable

VARIABLE 1: PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA				
CRITERIOS	EXP. 1	EXP. 2	EXP. 3	TOTAL
Claridad	84%	84%	88%	256%
Objetividad	84%	84%	88%	256%
Pertenencia	84%	84%	88%	256%
Actualidad	84%	84%	88%	256%
Organización	84%	84%	88%	256%
Suficiencia	84%	84%	88%	256%
Intencionalidad	84%	84%	88%	256%
Consistencia	84%	84%	88%	256%
Coherencia	84%	84%	88%	256%
Metodología	84%	84%	88%	256%
TOTAL				2560%
PV				85%

En relación a la primera variable el promedio de validación de los tres expertos es 85%, lo cual cumple con lo establecido y tiene una evaluación excelente.

Tabla 3

Validación del instrumento de la segunda variable

VARIABLE 2: GESTIÓN DE COMPRAS				
CRITERIOS	EXP. 1	EXP. 2	EXP. 3	TOTAL
Claridad	85%	86%	88%	259%
Objetividad	85%	86%	88%	259%
Pertenencia	85%	86%	88%	259%
Actualidad	85%	86%	88%	259%
Organización	85%	86%	88%	259%
Suficiencia	85%	86%	88%	259%
Intencionalidad	85%	86%	88%	259%
Consistencia	85%	86%	88%	259%
Coherencia	85%	86%	88%	259%
Metodología	85%	86%	88%	259%
TOTAL				2590%
PV				86%

En cuanto a la segunda variable el promedio de validación de los tres expertos es 86%, obteniendo una calificación excelente.

Tabla 4

Juicio de expertos

N°	Grado y Nombre
Experto N° 1	Mg. Aramburu Geng Carlos
Experto N° 2	Mg. Cervantes Ramón Edgard Francisco
Experto N° 3	Dr. Navarro Tapia Javier Félix

Confiabilidad

Según, Namakforoosh (2014) afirma que una medición es confiable en base al nivel en que puede ofrecer resultados consistentes.

Para establecer la fiabilidad del instrumento, se empleó el estadístico Alfa de Cronbach, tomando en cuenta la siguiente escala de valoración:

Tabla 5

Niveles de confiabilidad

Criterios	Valores
No es confiable	-1 a 0
Baja confiabilidad	0.01 a 0.49
Moderada confiabilidad	0.5 a 0.75
Alta confiabilidad	0.76 a 0.89
Muy Alta confiabilidad	0.9 a 1

Fuente: Galindo (2017)

Tabla 6. *Estadístico de fiabilidad - Alfa de Cronbach general*

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,943	28

El cuestionario en general que corresponden a las variables de estudio, obteniendo 0,943 de esta forma se demuestra que la confiabilidad es muy alta.

Tabla 7. *Estadístico de fiabilidad - Alfa de Cronbach de la variable planificación estratégica*

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de cronbach	N de elementos
,885	14

Se visualiza el alfa de Cronbach de 14 elementos correspondientes a la primera variable, refleja el resultado 0,885, el cual demuestra una confiabilidad alta.

Tabla 8. *Estadístico de fiabilidad - Alfa de Cronbach de la variable gestión de compras*

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,881	14

Se determinó que el segundo cuestionario tiene alta fiabilidad pues se obtuvo el resultado 0,881, por ende es aplicable.

3.5. Procedimientos

Para la investigación se inició con la identificación del problema para establecer las variables de estudio, se planteó la realidad problemática, se formuló el problema, justificación de estudio, objetivos e hipótesis. De igual modo, se buscaron los antecedentes nacionales e internacionales, así como las teóricas relacionadas al tema. Asimismo se determinó el tipo de estudio, diseño, nivel y enfoque. Del mismo modo población, muestra y muestreo, así como la determinación de la unidad de análisis, de quienes se procedió a la recolección de información de una muestra de 110 personas, a través de la encuesta y cuestionario.

Los datos obtenidos serán ingresaron a la base de datos de Excel para ser importados al programa SPSS, para obtener datos estadísticos con la finalidad de contrastar las hipótesis planteadas, estadística descriptiva e inferencial utilizada en la investigación. Finalmente se obtuvieron la discusión, conclusiones y recomendaciones.

3.6. Método de análisis de datos

Estadística descriptiva

Villegas, et al. (2014) nos dicen que la estadística descriptiva involucra la obtención y clasificación de la información, en la que se describe de forma detallada las características para las conclusiones.

La estadística descriptiva nos permitió recolectar datos para estudiar las cualidades de las variables. Asimismo, se empleó el programa SPSS, el cual es una herramienta que nos permitió obtener tablas estadísticas para el estudio e interpretación de la información.

Estadística inferencial

Al respecto, García, et al. (2014) manifiestan que permite probar la hipótesis como una propuesta relacionada con una o más variables. Asimismo, es la parte de la estadística, abarca métodos para determinar las características de la población.

Se procedió al análisis de datos cuantitativos, donde se estimó parámetros, se contrastó las hipótesis y se aplicó el estadístico respectivo, para determinar la sig. Bilateral y la asociación de las variables y dimensiones.

3.7. Aspectos éticos

Esta investigación se realizó con la autorización del coordinador logístico de Centros Médicos del Perú S.A., para encuestar a los colaboradores, con la finalidad de recolectar datos e información, se respetó el anonimato de sus datos, la veracidad de sus respuestas, la filosofía de los autores, normas establecidas por la Universidad Cesar Vallejo y las normas APA.

Finalmente los resultados obtenidos fueron analizados de forma transparente.

IV. RESULTADOS

4.1. Análisis descriptivo de los resultados estadísticos

4.1.1. Estadística descriptiva de planificación estratégica

Tabla 9

Variable 1: Planificación estratégica

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni desacuerdo	17	15,5	15,5	15,5
	De acuerdo	70	63,6	63,6	79,1
	Totalmente de acuerdo	23	20,9	20,9	100,0
	Total	110	100,0	100,0	

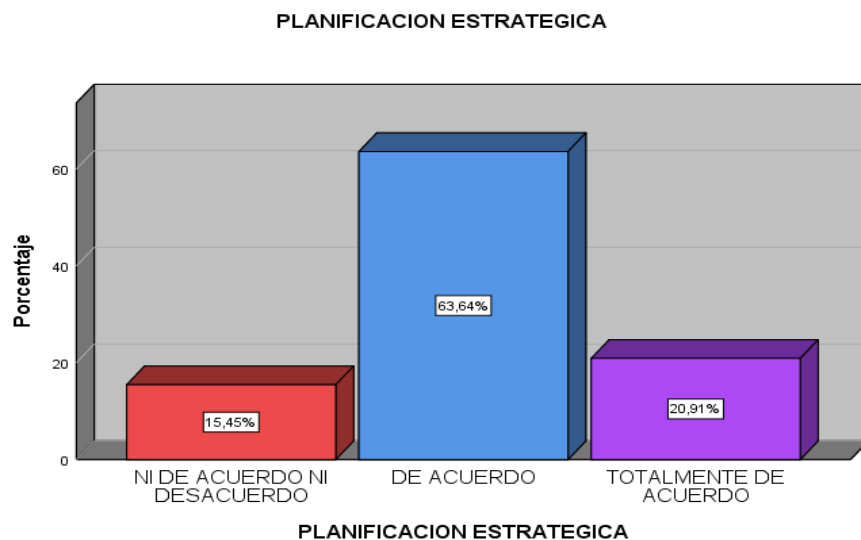


Figura 1 representación gráfica de planificación estratégica tabla 9

Interpretación:

De los 110 encuestados en relación a la variable planificación estratégica, el 63.64% refieren que están de acuerdo con que la gerencia realiza planificación estratégica en la organización, mientras el 20,91% mencionaron que están totalmente de acuerdo con la planificación estratégica, así mismo, el 15.45% indicaron que no están de acuerdo ni desacuerdo con la planificación estratégica en la organización.

4.1.2. Estadística descriptiva de gestión de compras

Tabla 10

Variable 2: gestión de compras

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje valido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo Ni desacuerdo	13	11,8	11,8	11,8
	De acuerdo	73	66,4	66,4	78,2
	Totalmente de acuerdo	24	21,8	21,8	100,0
	Total	110	100,0	100,0	

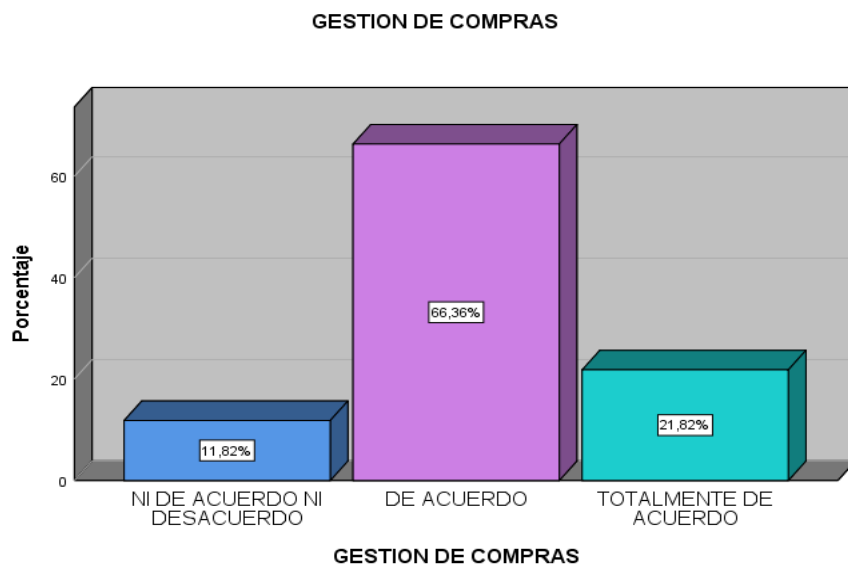


Figura 2 representación gráfica de gestión de compras tabla 10

Interpretación:

De los 110 colaboradores encuestados en relación a la variable gestión de compras, el 66.36% refieren que están de acuerdo con la gestión de compras de la organización, mientras que el 21.82% refieren que están totalmente de acuerdo con la gestión de compras, asimismo el 11.82% indican que no están de acuerdo ni desacuerdo con la gestión de compras en centros médicos del Perú S.A.

4.1.3. Estadística descriptiva de formulación de la estrategia

Tabla 11

Dimensión 1: Formulación de la estrategia

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	2	1,8	1,8	1,8
	Ni de acuerdo Ni desacuerdo	13	11,8	11,8	13,6
	De acuerdo	72	65,5	65,5	79,1
	Totalmente de acuerdo	23	20,9	20,9	100,0
	Total	110	100,0	100,0	

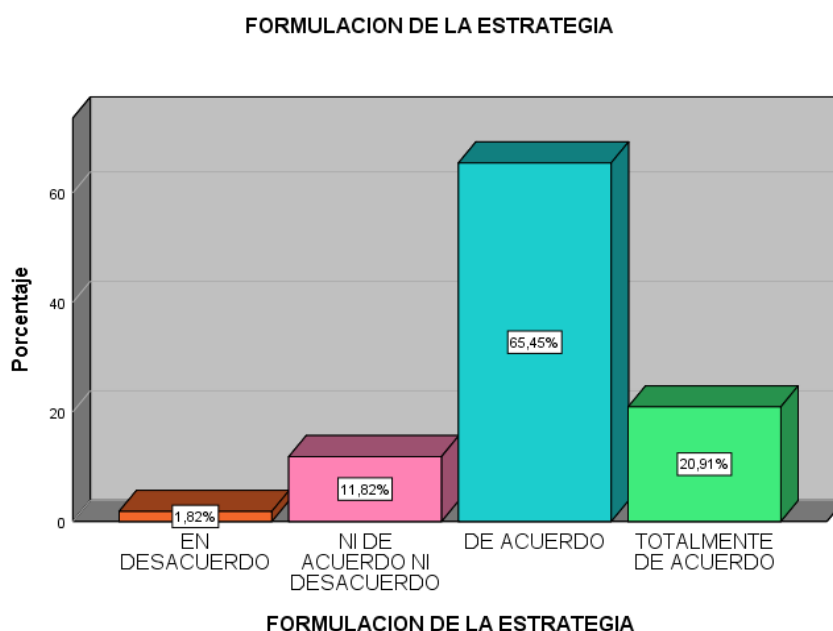


Figura 3. Representación gráfica de formulación de la estrategia tabla 11

Interpretación:

De los 110 encuestados con respecto a la formulación de la estrategia, el 65.45%, mencionan que están de acuerdo con la formulación de la estrategia que realiza la gerencia, mientras que el 20.91%, refieren que están totalmente de acuerdo, el 11.82% refieren que no están ni de acuerdo ni desacuerdo con la formulación de la estrategia en la organización, asimismo el 1.82% indican que están en desacuerdo con que exista formulación de la estrategia en la organización.

4.1.4. Estadística descriptiva de implementación de la estrategia

Tabla 12

Dimensión 2: implementación de la estrategia

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	En desacuerdo	1	,9	,9	,9
	Ni de acuerdo ni desacuerdo	14	12,7	12,7	13,6
	De acuerdo	73	66,4	66,4	80,0
	Totalmente de acuerdo	22	20,0	20,0	100,0
	Total	110	100,0	100,0	

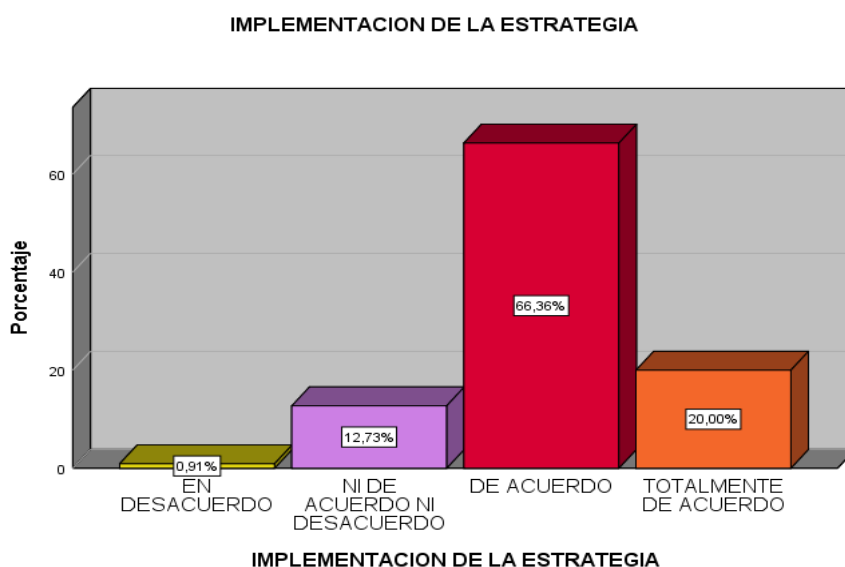


Figura 4 representación gráfica de implementación de la estrategia tabla 12

Interpretación:

De los 110 encuestados con relación a la implementación de la estrategia, el 66.36% dicen que están de acuerdo con la implementación de la estrategia en centros médicos del Perú S.A. del mismo modo, el 20% refieren que están totalmente de acuerdo, mientras que el 12.73% indican que no están de acuerdo ni desacuerdo con que haya implementación de la estrategia en la organización, asimismo el 0.91% están en desacuerdo con que existe buena implementación de la estrategia.

4.1.5. Estadística descriptiva de evaluación de la estrategia

Tabla 13

Dimensión 3: evaluación de la estrategia

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Ni de acuerdo ni desacuerdo	13	11,8	11,8	11,8
	De acuerdo	72	65,5	65,5	77,3
	Totalmente de acuerdo	25	22,7	22,7	100,0
	Total	110	100,0	100,0	

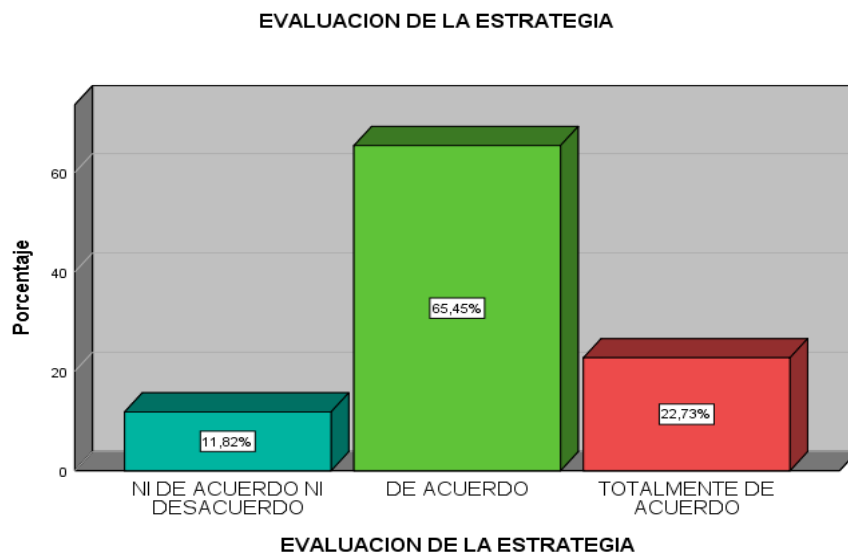


Figura 5 representación gráfica de evaluación de la estrategia tabla 13

Interpretación:

De los 110 encuestados con respecto a la evaluación de la estrategia, el 65.45%, indican que están de acuerdo con la evaluación de la estrategia que realiza la gerencia en la organización, mientras el 22.73% refieren que están totalmente de acuerdo con la evaluación de la estrategia que existe, asimismo el 11.82% manifiestan que no están de acuerdo ni desacuerdo con que existe una óptima evaluación de la estrategia en la organización.

4.2. Estadística inferencial

4.2.1. Prueba de normalidad

Para la contrastación de la hipótesis, se determinó el tipo de distribución. Como la muestra es mayor a 50 se empleó la prueba estadística de Kolmogorov-Smirnov tomando en cuenta los siguientes criterios:

H0: la distribución es normal

H1: la distribución no es normal

Regla de decisión:

Si el valor de sig. Bilateral es \leq de $\alpha = 0.05$ se rechaza la H0

Si el valor de sig. Bilateral es $>$ de $\alpha = 0.05$ se acepta la H0

Tabla 14

Prueba de normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
PLANIFICACION ESTRATEGICA	,138	110	,000	,954	110	,001
GESTION DE COMPRAS	,133	110	,000	,958	110	,002

a. Corrección de significación de Lilliefors

Al tener una muestra de 110 colaboradores, aplicamos la prueba de normalidad Kolmogorov-Smirnov, el sig. Bilateral fue 0.000, por lo tanto, se rechaza la H0 y se acepta la H1, que significa que la distribución no es normal.

4.2.2. Contrastación de hipótesis

Tabla 15 *grado de relación según coeficiente de correlación*

RANGO	RELACIÓN
-0.91 a -1.00	Correlación negativa perfecta
-0.76 a -0.90	Correlación negativa muy fuerte
-0.51 a -0.75	Correlación negativa considerable
-0.11 a -0.50	Correlación negativa media
-0.01 a -0.10	Correlación negativa débil
0.00	No existe correlación
+0.01 a +0.10	Correlación positiva débil
+0.11 a +0.50	Correlación positiva media
+0.51 a +0.75	Correlación positiva considerable
+0.76 a +0.90	Correlación positiva muy fuerte
+0.91 a +1.00	Correlación positiva perfecta

Fuente: Mondragón (2014)

4.2.3. Prueba de hipótesis general

H0: No existe relación entre planificación estratégica y gestión de compras de los colaboradores de Centros Médicos del Perú s.a., Santiago de Surco 2020

H1: Existe relación entre planificación estratégica y gestión de compras de los colaboradores de Centros Médicos del Perú s.a., Santiago de Surco 2020

Regla de decisión:

Si el valor de sig. $P \leq$ de $\alpha = 0.05$ se rechaza la H0

Si el valor de sig. $P >$ de $\alpha = 0.05$ se acepta la H0

Tabla 16

Prueba de correlación de las variables

			PLANIFICACION ESTRATEGICA	GESTION DE COMPRAS
Rho de Spearman	PLANIFICACION N	Coeficiente de correlación	1,000	,988**
	ESTRATEGICA	Sig. (bilateral)	.	,000
		N	110	110
	GESTION DE COMPRAS	Coeficiente de correlación	,988**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	110	110

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Interpretación:

Al aplicar el Rho de Spearman, la sig. Bilateral es 0.000, de modo que, se rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna. El coeficiente de correlación fue 0.988, es decir existe correlación positiva perfecta entre las dos variables de acuerdo a la escala de valoración presentada en la tabla 15.

4.2.4. Prueba de hipótesis específicas

Hipótesis específica 1

H0: No existe relación entre formulación de la estrategia y gestión de compras de los colaboradores de Centros Médicos del Perú s.a., Santiago de Surco 2020

H1: Existe relación entre formulación de estrategia y gestión de compras de los colaboradores de Centros Médicos del Perú s.a., Santiago de Surco 2020

Tabla 17

Prueba de correlación de formulación de la estrategia y gestión de compras

		FORMULACION DE LA ESTRATEGIA	GESTION DE COMPRAS
Rho de Spearman	FORMULACION DE LA ESTRATEGIA	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	,839**
		N	,000
	GESTION DE COMPRAS	Coeficiente de correlación	110
		Sig. (bilateral)	,839**
		N	1,000

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Interpretación:

Se puede observar que el sig. Bilateral 0.000, de modo que, se rechaza la hipótesis nula, por lo tanto se acepta la hipótesis alternativa. Asimismo, en el coeficiente de correlación de Rho de Spearman fue 0.839, es decir existe correlación positiva muy fuerte.

Hipótesis específica 2

H0: No existe relación entre implementación de la estrategia y gestión de compras de los colaboradores de centros médicos del Perú s.a., Santiago de Surco 2020

H1: Existe relación entre implementación de la estrategia y gestión de compras de los colaboradores de centros médicos del Perú s.a., Santiago de Surco 2020

Tabla 18

Prueba de correlación de implementación de la estrategia y gestión de compras

			IMPLEMENTACION DE LA ESTRATEGIA	GESTION DE COMPRAS
Rho de Spearman	IMPLEMENTACION DE LA ESTRATEGIA	Coeficiente de correlación	1,000	,902**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	110	110
	GESTION DE COMPRAS	Coeficiente de correlación	,902**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	110	110

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Interpretación:

Se observa el valor de sig. Bilateral 0.000, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa. Asimismo, el coeficiente de correlación de Rho de Spearman fue 0.902, es decir existe correlación positiva muy fuerte.

Hipótesis específica 3

H0: No existe relación entre evaluación de la estrategia y gestión de compras de los colaboradores de Centros Médicos del Perú s.a., Santiago de Surco 2020

H1: Existe relación entre evaluación de la estrategia y gestión de compras de los colaboradores de Centros Médicos del Perú s.a., Santiago de Surco 2020

Tabla 19

Prueba de correlación de evaluación de la estrategia y gestión de compras

			EVALUACION DE LA ESTRATEGIA	GESTION DE COMPRAS
Rho de Spearman	EVALUACION DE LA ESTRATEGIA	Coeficiente de	1,000	,890**
		correlación		
		Sig. (bilateral)	.	,000
	GESTION DE COMPRAS	N	110	110
		Coeficiente de	,890**	1,000
		correlación		
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	110	110

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Interpretación:

Se puede observar que el valor de sig. Bilateral 0.000, lo cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la alternativa. Asimismo, el coeficiente de correlación del Rho de Spearman fue 0.890, es decir que existe correlación positiva muy fuerte.

V. DISCUSIÓN

Según el objetivo general, analizar la relación entre planificación estratégica y gestión de compras de los colaboradores de Centros Médicos del Perú s.a., Santiago de Surco 2020, el resultado obtenido a través del Rho de Spearman, se evidencia la correlación positiva perfecta 0.988, entre las variables de estudio, evidenciando que la planificación estratégica que realiza la gerencia esta relacionada con la gestión de compras en centros médicos del Perú S.A., datos que al ser comparados con lo encontrado por Vargas y Gonzales (2020) en su artículo propuesto concluyeron que existe correlación positiva media y significancia alta, en base al resultado del coeficiente de correlación de Pearson 0.437 y sig. Bilateral 0.002, es decir que la planificación estratégica que realiza la gerencia contribuye en el desarrollo organizacional en el hospital de dicha región. Asimismo, Cruz (2018) refiere que establecer estrategias de compras permitirá que la organización logre una ventaja competitiva fuerte, esto en base al coeficiente de correlación del Rho de Spearman 0.607, es decir existe correlación buena entre gestión de compras y ventaja competitiva de dicha entidad. Al confrontar los resultados, se evidencia la diferencia de correlación de positiva perfecta, positiva media y positiva buena. En este sentido, para que la empresa pueda tener una buena gestión de compras dependerá de la adecuada planificación estratégica por parte de la gerencia.

Con relación al primer objetivo específico, determinar la relación entre formulación de la estrategia y gestión de compras de los colaboradores de Centros Médicos del Perú s.a., Santiago de Surco 2020, el coeficiente de correlación del Rho de Spearman fue 0.839, es decir existe correlación positiva fuerte y sig. Bilateral 0.000, es decir, se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa. Evidenciando, la formulación de estrategia que realiza la gerencia tiene relación con la gestión de compras. Asimismo, al confrontar con la tesis de Santillan (2017) quien considera en su investigación la correlación positiva considerable entre gestión de compras y gestión de calidad, esto debido al resultado del Rho de Spearman de 0.581. Del mismo modo, existe semejanza

con otro estudio de López, et al. (2019) en su artículo refiere que en la medida en que los elementos que integran la planeación estratégica mejoran, su competitividad se incrementa. Obteniendo el coeficiente de correlación del Rho de Spearman 0.451, es decir existe correlación positiva media entre ambas variables de estudio. En base a las conclusiones podemos inferir el coeficiente de correlación de los estudios mencionados son diferentes, sin embargo existe correlación positiva, como consecuencia podemos decir que la formulación de la estrategia consta de definir los pasos a seguir y que es lo que se quiere lograr en un futuro, de cumplirse ello permitirá que todas las áreas se desempeñen de manera eficiente.

Referente al segundo objetivo específico, describir la relación entre implementación de la estrategia y gestión de compras de los colaboradores de Centros Médicos del Perú s.a., Santiago de Surco 2020, los resultados del Rho de Spearman se evidencia la correlación positiva muy fuerte 0.902, y sig. Bilateral 0.000, donde se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa. Demostramos que implementación de estrategia se relaciona de manera directa con gestión de compras, datos que son semejantes con otra investigación de Chirinos (2017) en su artículo mejora continua y gestión de compras, considera que ejecutar de acciones de mejora facilita el crecimiento organizacional. La correlación de Pearson fue 0.165 catalogándose como correlación positiva moderada entre la mejora continua y gestión de compras. Otra investigación con semejanza es de Huapaya y Rodríguez (2019) quienes detallan la importancia de la planificación estratégica, puesto que ello permite mejorar los indicadores de gestión de calidad en el sector alimenticio. El coeficiente de correlación del Rho de Spearman fue 0.741, lo cual, se estableció la correlación positiva considerable entre planificación estratégica y gestión de calidad. Con estos resultados se afirma que esta etapa de la planificación estratégica se realiza ajustes y correcciones a lo planificado, se debe concentrar todas las fortalezas de la organización para que las acciones estén debidamente coordinadas para obtener los resultados deseados.

Respecto al tercer objetivo específico, identificar la relación entre evaluación de la estrategia y gestión de compras de los colaboradores de Centros Médicos del Perú S.A., Santiago de Surco 2020, los resultados obtenidos de Rho de

Spearman fue 0.890, se observa la correlación positiva muy fuerte y sig. Bilateral de 0.000, es decir se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alternativa. La supervisión constante realizada por la organización dará resultados positivos a la gestión de compras. Existe semejanza con otra investigación de Barrueta y Manaure (2016) quienes concluyeron que existe correlación positiva muy fuerte entre gestión de compras y el inventario de materia prima, esto en base al resultado obtenido del coeficiente de correlación de Pearson fue 0.879 y sig. Bilateral 0.00, este valor permite decir que a mayor conocimiento de una buena gestión de compras, se tendrá mejor control de inventario. Con estos resultados se confirma que la evaluación de la estrategia facilita a que se planifique y gestione correctamente las compras.

VI. CONCLUSIONES

Primera: de acuerdo a los resultados obtenidos del Rho Spearman, se comprueba la hipótesis general, El coeficiente de correlación fue de 0,988 y sig. Bilateral de 0,000. Es decir existe correlación positiva perfecta entre planificación estratégica y gestión de compras de los colaboradores de Centros Médicos del Perú S.A., Santiago de Surco 2020, entonces se puede concluir que si se mejora la planificación estratégica mejorara significativamente la gestión de compras.

Segunda: se comprueba la primera hipótesis específica, de acuerdo al resultado obtenido en el Rho de Spearman, donde el coeficiente de correlación fue 0,839, y sig. Bilateral 0,000, es decir existe correlación positiva muy fuerte entre formulación de la estrategia y gestión de compras de los colaboradores de Centros Médicos del Perú S.A., Santiago de Surco 2020, entonces se concluye que si se mejora la formulación de la estrategia mejorara de modo valioso la gestión de compras.

Tercera: se comprueba la segunda hipótesis específica, los resultados obtenidos del Rho de Spearman fue 0,902 y sig. Bilateral 0,000, es decir existe correlación positiva muy fuerte entre implementación de la estrategia y gestión de compras de los colaboradores de Centros Médicos del Perú S.A., Santiago de Surco 2020. En conclusión la implementación adecuada de la estrategia mejorara de manera significativa la gestión de compras.

Cuarta: se confirma la tercera hipótesis específica, datos obtenidos del Rho de Spearman fue 0,890 y sig. Bilateral 0,000, es decir existe correlación positiva muy fuerte entre evaluación de la estrategia y gestión de compras de los colaboradores de Centros Médicos del Perú s.a., Santiago de Surco 2020, en conclusión la existencia de un monitoreo constante de la estrategia implementada permitirá detectar las falencias a tiempo y por ende mejorar la gestión de compras.

VII. RECOMENDACIONES

Primera: se recomienda realizar un plan de manejo de compras a corto plazo, que refleje la rotación del producto y ordenes solicitadas, esto con la finalidad de definir prioridades y que se pueda cumplir con la demanda, esto permitirá innovar y/o mejorar el proceso productivo de la organización. Asimismo, favorecerá a la gerencia por que tendrá una idea más clara de hacia donde se quiere llegar en un futuro buscando ventajas competitivas.

Segunda: se recomienda formular un nuevo proceso de compras en la que se priorizan los requerimientos e inventarios, esto con la finalidad de tener un orden en las actividades que realiza el área. Asimismo, se pueda planificar y gestionar de manera oportuna las compras.

Tercera: se recomienda implementar estrategias enfocadas a mejorar la gestión de compras, como un nuevo proceso de selección de proveedor, es decir seleccionar a tres proveedores por grupo de productos (A, B y C), en caso de que falle el proveedor A recurrir a las otras opciones, esto con el fin de no quedarse desabastecido y cumplir con los objetivos organizacionales.

Cuarta: se recomienda evaluar constantemente el proceso de servicio que brinda la empresa centros médicos del Perú S.A. esto facilitara detectar las falencias a tiempo y poder realizar acciones correctivas, en virtud de levantar las observaciones y mejorar el proceso, del mismo modo, es fundamental la supervisión constante por parte de la gerencia para el logro de los objetivos propuestos.

REFERENCIAS

- Abdullah, A., Hamad, R., Romano, P. y Faisal, K. (2017). Identification of Strategy Implementation Influencing Factors and Their Effects on the Performance, *International Journal of Business and Social Science*, 8(1), 2219-1933.
- Alarco, G. (2016). Planeamiento y prospectiva para la gestión estratégica nacional, *revista gestión*, <https://cutt.ly/YySXMfy>
- Angelova, K. (2019). Strategic planning for growth, *Magazine growth hub*, <https://cutt.ly/6yvZK7H>
- Arango, I. y Zuluaga, A. (2014). Modelo de gestión para el suministro de materiales e insumos basado en la demanda, *revista ing. USBMed*, 5(2), 62-79.
- Arend, R., Zhao, Y., y Song, M. (2017). Strategic planning as a complex and enabling managerial tool. *Strategic management journal*, 38(8), 1741-1752. <https://doi.org/10.1002/smj.2420>
- Arias, J., Villasís, M., y Miranda, M. (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. *Revista Alergia México*, 63(2), 201-206.
- Barasa, M. (2019). Organizational strategic planning, implementation and evaluation with analysis of challenges and benefits, *International Journal of Applied Research and Studies* 5(6), 27-32.
- Beltrán, R. (2014). *Metodología de la investigación científica. Orientada a las ciencias bio-agrarias y ambientales*. Graficart Editorial.
- Berrueta, D. y Manaure, Y. (2016). *Gestión de compras e inventario de materia prima del sector cervecero de la parroquia cristo de Aranza del municipio Maracaibo* [tesis de licenciado, Universidad Rafael Urdaneta]. Repositorio institucional URU. <https://cutt.ly/JyS9D6l>
- Brume, M. (2017). Gestión estratégica como herramienta para promover la competitividad de las empresas del sector logístico del departamento del Atlántico, Colombia, *Revista espacios*, 38(51), 20.

- Caballero, A. (2014). *Metodología integral innovadora para planes y tesis: la metodología del como formularlos*. Cengage Learning.
- Chaves, J. (2019). *Planificación Estratégica y su relación con el nivel de Competitividad y el Desempeño Financiero en las Pymes del sector de Plásticos en la Provincia Sabana Centro, Cundinamarca (Colombia)* [tesis de maestría, Universidad de la sabana]. Repositorio institucional US. <https://cutt.ly/iyS7O9M>
- Chirinos-Martínez, A. C. (2017), Mejoramiento continuo y gestión de compras de las empresas participantes en el proyecto AUTOGAS PDVSA. *Revista FIPCAEC*, 2(3), 3-17. <https://cutt.ly/1yjlYNp>
- Cruz, K. (2018). *Gestión de compras y ventaja competitiva en la empresa grupo benny sac del distrito de villa el salvador* [tesis de licenciado, Universidad autónoma del Perú]. Repositorio institucional UAP. <https://cutt.ly/ryS3iUJ>
- Ellram, L., Harland, C., Weele, A., Essing, M., Johnsen, T., Nassimbeni, G., Pagell, M., Raaij, E., Rozemeijer, F., Tate, W. y Wynstra, F. (2020). Purchasing and supply management's identity: Crisis? What crisis?, *Journal of Purchasing and Supply Management*, 26(1), 100583.
- Escudero, M. (2014). *Gestión de compras*. Paraninfo.
- Fernández, H. (2016). *Relación de la planificación estratégica y la gestión de proyectos de inversión social en el Municipio de Aguascalientes, México*. [Tesis maestría, Universidad de Guadalajara, México].
- Ferrer, E. (2018). Strategic project management: a methodology for sustainable competitive advantage, *Magazine EAN*, 15-31. <https://cutt.ly/AyzTQnZ>
- Fuertes, G., Alfaro, M., Vargas, M., Gutiérrez, S., Ternero, R. y Sabattin, J. (2020). Conceptual Framework for the Strategic Management: A Literature Review: Descriptive, *Journal of Engineering*, 2020, 21. <https://cutt.ly/TyzmWRn>
- García, J., Duran, S., Cardeño, E., Prieto, R., García, E. y Paz, A. (2017). Proceso de planificación estratégica: Etapas ejecutadas en pequeñas y

medianas empresas para optimizar la competitividad. *Revista espacios*, 38(52), 16.

García, J., López, J., Jiménez, F., Ramírez, Y., Lino, L. y Reding, A. (2014). *Metodología de la investigación*. (2.a ed.). McGraw Hill

George, B., Walker, R., y Joost, M. (2019). Does Strategic Planning Improve Organizational Performance? A Meta-Analysis. *Journal Public Administration Review*, 79(6), 810–819. <https://doi.org/10.1111/puar.13104>

Gomera, S., Chinyamurindi, W. y Mishi, S. (2018). Relationship between strategic planning and financial performance: The case of small, micro- and medium-scale businesses in the Buffalo City Metropolitan, *South African Journal of Economic and Management Sciences*, 21(1), 1634. <https://cutt.ly/hyxG5nA>

Hernández, J., Fernández, A. y Baptista, L. (2014). *Metodología de la investigación*. (6.a ed.). McGraw Hill.

Hieu, V. y Nwachukwu, C. (2019). Strategy evaluation process and strategic performance nexus, *Magazine reseach gate*, 43-55.

Huapaya, D. y Rodríguez, J. (2019). *La planificación estratégica y su impacto en los indicadores de gestión de calidad en el sector alimentario en lima metropolitana en el 2018* [tesis licenciatura, Universidad peruana de ciencias aplicadas]. Repositorio UPC. <https://cutt.ly/LySViMD>

López, P. y Fachelli, S. (2015). *Metodología de la investigación social cuantitativa*. UAB.

López, M., Hernández, L. y Peraza, L. (2019). La planeación estratégica y la competitividad del sector restaurantero en ciudad del Carmen, Campeche, México, *Revista de Investigación Latinoamericana en Competitividad Organizacional*, RILCO, <https://cutt.ly/pg3YTtY>

Meneses, J. (2016). *Técnicas de investigación social y educativa*. UOC.

Misankova, M. y Kocisova, K. (2014). Strategic implementation as a part of strategic management, *Magazine Procedia Social and Behavioral Sciences*, 110(2014), 861-870.

- Namakforoosh, N. (2014). *Metodología de la investigación*. Limusa S.A.
- Mondragón, M. (2014). Uso de la correlación de Spearman en un estudio de intervención en fisioterapia. *Movimiento científico. Revista movimiento científico*, 8 (1), 98-104. <https://cutt.ly/ogjARaa>
- Ochoa, C. y Molina, M. (2018). Estadística. Tipos de variables. Escalas de medida. *Revista Evidencias en Pediatría*, 14(2), 14-29.
- Otzen, T. y Manterola, C. (2017). Técnicas de Muestreo sobre una Población a Estudio. *Revista Scielo*, 35(1), 227-232.
- Palladan, A. y Adamu, A. (2018). An Overview of Strategic Management Practices, *Austin Journal of Administration and Manage*, 2(3), 1033.
- Rahiminezhad, M., Ahmad, S., y Hashemzahi, P. (2016). Supplier selection in automobile industry: A mixed balanced scorecard–fuzzy AHP approach. *Alexandria Engineering Journal*, 55(1), 93-100. <https://doi.org/10.1016/j.aej.2016.01.005>
- Rivas, F. (2014). *Diccionario de investigación científica cualitativa y cuantitativa*. CONCYTEC.
- Ruiz, W. (2018). Método de planeación estratégica de compras para una empresa del sector textil, publicación, <https://cutt.ly/7yvAa3O>
- Sangri, A. (2014). *Administración de compras*. Grupo editorial patria.
- Santillan, G. (2017). *La gestión de compras y gestión de calidad del personal administrativo de la Subgerencia de Logística de la sede central del Reniec, Lima 2016* [Tesis maestría, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio UCV. <https://cutt.ly/jg3RmGh>
- Sun, X. (2017). Supplier Selection by Coupling-Attribute Combinatorial Analysis, *Magazine mathematical problems in engineering*, 2017(7430248), 9, <https://cutt.ly/dyx5VGN>
- Taherdoost, H. y Brard, A. (2019). Analyzing the Process of Supplier Selection Criteria and Methods, *Magazine procedia manufacturing*, 32(2019), 1024-1034.

- Toboada, P. (2015). La planificación de compras en la farmacia, *revista gestión*, 29(6), 14-16.
- Vargas, J. y González, D. (2020). Planificación estratégica y su relación con el desarrollo organizacional en el hospital regional de Pucallpa. *Revista SCIÉENDO*, 23(1), 7-10.
- Villegas, L., Marroquín, R., Del castillo, V. y Sánchez, R. (2014). *Teoría y praxis de la investigación científica*. San marcos E.I.R.L.
- Wynstra, F., Suurmond, R. y Nullmeier, F. (2019). Purchasing and supply management as a multidisciplinary research field: Unity in diversity?, *Journal of Purchasing and Supply Management*, 25(5), 100578.
- Yupanqui, E. (2019). *Control Interno y Gestión de Compras en la Municipalidad Provincial del Callao, periodo 2017* [tesis maestría, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio UCV. <https://cutt.ly/hg3TCol>

Anexos

Anexo 1. Matriz de operacionalización de las variables

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ITEMS	ESCALA DE MEDICIÓN
VARIABLE 1: PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA	García, et al. (2017) refiere que la planificación estratégica es un proceso que consiste en realizar el diagnóstico de la situación actual de la organización para plantear la misión, visión, objetivos y estrategias, que permitirá asumir riesgos y cambios de manera eficiente para obtener beneficios y ser competitivo.	Se medirá a través de un cuestionario de escala tipo Likert el cual contendrá 14 preguntas para comprender las variables, que contiene 3 dimensiones y 9 indicadores.	Formulación de la estrategia	Análisis de la situación actual Visión Estrategia	1 2,3 4	ordinal
			Implementación de la estrategia	Poner en marcha Toma de decisiones Cambio organizacional	5 6,7 8	
			Evaluación de la estrategia	Seguimiento continuo Acciones correctivas Resultados deseados	9,10 11,12 13,14	
VARIABLE 2: GESTIÓN DE COMPRAS	Escudero (2014) refiere que la gestión de compras es el proceso en la cual la empresa ejecuta la adquisición de los materiales necesarios para cubrir la demanda. Asimismo, comprende la planificación de las compras y el abastecimiento, en la que involucra el ciclo de compra, recepción y almacén de productos cuya finalidad es mantener las existencias mínimas de cada material y no exista un acumulamiento innecesario.	Se medirá a través de un cuestionario de escala tipo Likert, esta se clasifica de 14 preguntas, para la mayor comprensión de las variables, contiene 3 dimensiones y 9 indicadores.	Abastecimiento	Adquisición Almacenamiento Control de stock	1 2 3	ordinal
			Planificación de compras	Calculo de necesidades Supervisión constante productividad	4,5 6,7 8,9	
			Selección de proveedor	análisis del perfil precio calidad del producto	10,11 12 13,14	

Anexo 2. INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

CUESTIONARIO DE PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA

Estimados colaboradores de Centros médicos del Perú S.A., el presente cuestionario fue diseñado con la finalidad de determinar las opiniones y recolectar toda la información en relación a la planificación estratégica.

INTRUCCIONES: Lea detenidamente cada pregunta. Para lo cual se cuenta con 5 ítems, Solo tendrá que marcar una "X" dentro del cuadrado de la respuesta que haya elegido.

Opciones: Totalmente en desacuerdo (1), en desacuerdo (2), Ni de acuerdo ni desacuerdo (3), de acuerdo (4), totalmente de acuerdo (5).

Planificación estratégica	ITEMS				
	1	2	3	4	5
1. ¿La gerencia realiza el análisis de la situación actual de la organización?					
2. ¿Considera que la organización cuenta con una visión clara?					
3. ¿Usted se siente comprometido con el cumplimiento de la visión de la empresa?					
4. ¿Considera usted que la gerencia plantea estrategias para la mejora en los procesos de la organización?					
5. ¿Usted cree que la implementación de una estrategia trae beneficios a la organización?					
6. ¿Desde su punto de vista considera que la gerencia toma decisiones acertadas?					
7. ¿Considera que las decisiones de gerencia están enfocados a la mejora en los procesos?					
8. ¿Los nuevos cambios en los procesos permite realizar un mejor trabajo?					
9. ¿Existe un adecuado seguimiento continuo de la estrategia implementada?					
10. ¿La supervisión constante es necesario para el cumplimiento de los objetivos?					
11. ¿La gerencia identifica las deficiencias de la estrategia de manera oportuna para realizar acciones correctivas inmediatas?					
12. ¿Considera que las acciones correctivas permiten corregir las falencias a tiempo?					
13. ¿Para el logro de los resultados deseados la organización implementa nuevas estrategias?					
14. ¿La planificación estratégica están encaminadas al logro de los resultados deseados?					

CUESTIONARIO DE GESTIÓN DE COMPRAS

Estimados colaboradores de Centros médicos del Perú S.A., el presente cuestionario fue diseñado con la finalidad de determinar las opiniones y recolectar toda la información en relación a la gestión de compras.

INTRUCCIONES: Lea detenidamente cada pregunta. Para lo cual se cuenta con 5 ítems, Solo tendrá que marcar una "X" dentro del cuadrado de la respuesta que haya elegido.

Opciones: Totalmente en desacuerdo (1), en desacuerdo (2), Ni de acuerdo ni desacuerdo (3), de acuerdo (4), totalmente de acuerdo (5).

GESTIÓN DE COMPRAS	ITEMS				
	1	2	3	4	5
1. ¿Las compras realizadas por el área de logística son entregadas en el tiempo adecuado?					
2. ¿La empresa cuenta con un almacén adecuado para mantener en perfectas condiciones los medicamentos, materiales e insumos médicos?					
3. ¿La organización cuenta con los medicamentos, materiales e insumos médicos en la cantidad adecuada para atender los pedidos de los clientes?					
4. ¿Para realizar el pedido al proveedor se realiza un cálculo de las necesidades requeridas?					
5. ¿El área de logística realiza un análisis de la rotación del producto para determinar la cantidad de requerimiento?					
6. ¿El jefe inmediato realiza una supervisión sobre el cumplimiento de las funciones del personal logístico?					
7. ¿Existe una efectiva supervisión constante por parte de la gerencia?					
8. ¿La planificación de las compras permite a la empresa lograr los objetivos, como consecuencia ser más productivo?					
9. ¿Considera que la productividad de la organización está ligada a la óptima gestión de compras?					
10. ¿Los proveedores cumplen con los requisitos propuestos por la organización?					
11. ¿Considera que para la selección del proveedor se debería realizar un análisis exhaustivo de su perfil?					
12. ¿Existe una negociación en términos de precio con los proveedores, buscando el beneficio para ambas partes?					
13. ¿Los proveedores con los que trabaja la empresa abastecen los medicamentos, materiales e insumos médicos en la calidad, cantidad y tiempo oportuno?					
14. ¿los productos que ofrece la organización a los clientes cumplen con la calidad adecuada?					

ANEXO 3. VALIDACIÓN DE INSTRUMENTOS



INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Mg. ARAMBURU GENG CARLOS _____
 I.2. Cargo e Institución donde labora: UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO _____
 I.3. Especialidad del experto: ADMINISTRACIÓN _____
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario _____
 I.5. Autor del instrumento: MORALES AYLAS NATALY SHEILA _____

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 - 20%	Regular 21 - 40%	Bueno 41 - 60%	Muy bueno 61 - 80%	Excelente 81 - 100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					84
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica.					84
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					84
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de mejora					84
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					84
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					84
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					84
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					84
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					84
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					84
PROMEDIO DE VALORACIÓN						84

ITEMS DE LA PRIMERA VARIABLE

ITEM N°	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE	OBSERVACIONES
01	✓			
02	✓			
03	✓			
04	✓			
05	✓			
06	✓			
07	✓			
08	✓			
09	✓			
10	✓			
11	✓			
12	✓			

13		✓			
14		✓			

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

APLICABLE

IV. PROMEDIO DEVALORACION:

84 %

Ate, 24 de setiembre del 2020



Firma de experto informante
DNI N° 44075484

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Mg. ARAMBURU GENG CARLOS _____
- I.2. Cargo e Institución donde labora: UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO _____
- I.3. Especialidad del experto: ADMINISTRACIÓN _____
- I.4. Nombre del instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario _____
- I.5. Autor del instrumento: MORALES AYLAS NATALY SHEILA _____

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 - 20%	Regular 21 - 40%	Bueno 41 - 60%	Muy bueno 61 - 80%	Excelente 81 - 100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					85
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica.					85
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					85
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de mejora					85
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y Claridad.					85
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					85
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					85
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					85
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					85
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					85
PROMEDIO DE VALORACIÓN						85

ITEMS DE LA SEGUNDA VARIABLE

ITEM N°	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE	OBSERVACIONES
01	✓			
02	✓			
03	✓			
04	✓			
05	✓			
06	✓			
07	✓			
08	✓			
09	✓			
10	✓			
11	✓			

12	✓			
----	---	--	--	--

13		✓		
14		✓		

III. **OPINIÓN DE APLICACIÓN:**

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

APLICABLE

IV. **PROMEDIO DE VALORACIÓN:**

85 %

Ate, 24 de setiembre del 2020



Firma de experto Informante

DNI N° 46461881

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Mg. CERVANTES RAMÓN EDGARD FRANCISCO _____
- I.2. Cargo e Institución donde labora: UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO _____
- I.3. Especialidad del experto: INVESTIGACIÓN _____
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario _____
- I.5. Autor del instrumento: MORALES AYLAS NATALY SHEILA _____

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 - 20%	Regular 21 - 40%	Bueno 41 - 60%	Muy bueno 61 - 80%	Excelente 81 - 100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					84
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica.					84
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					84
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de mejora					84
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					84
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					84
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					84
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					84
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					84
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					84
PROMEDIO DE VALORACIÓN						84

ITEMS DE LA PRIMERA VARIABLE

ITEM N°	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE	OBSERVACIONES
01	✓			
02	✓			
03	✓			
04	✓			
05	✓			
06	✓			
07	✓			
08	✓			
09	✓			
10	✓			
11	✓			
12	✓			

13		✓			
14		✓			

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

APLICABLE

IV. PROMEDIO DEVALORACION:

84 %

Ate, 24 de setiembre del 2020



Firma de experto informante

.....DNI N° 06614765.....

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Mg. CERVANTES RAMÓN, EDGARDO FRANCISCO _____
- I.2. Cargo e Institución donde labora: UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO _____
- I.3. Especialidad del experto: INVESTIGACIÓN _____
- I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Questionario _____
- I.5. Autor del instrumento: MORALES AYLAS NATALY SHEILA _____

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 - 20%	Regular 21 - 40%	Bueno 41 - 60%	Muy bueno 61 - 80%	Excelente 81 - 100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					86
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica.					86
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					86
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de mejora					86
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					86
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					86
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					86
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					86
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					86
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					86
PROMEDIO DE VALORACIÓN						86

ITEMS DE LA SEGUNDA VARIABLE

ITEM N°	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE	OBSERVACIONES
01	✓			
02	✓			
03	✓			
04	✓			
05	✓			
06	✓			
07	✓			
08	✓			
09	✓			
10	✓			
11	✓			
12	✓			

13	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
14	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

APLICABLE

IV. PROMEDIO DEVALORACION:

86 %

Ate, 24 de setiembre del 2020



Firma de experto informante
DNI N° 06614765

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Dr. NAVARRO TAPIA JAVIER FELIX
 I.2. Cargo e Institución donde labora: Docente a tiempo Parcial - UCV
 I.3. Especialidad del experto: INVESTIGACIÓN
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
 I.5. Autor del instrumento: MORALES AYLAS NATALY

II. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 - 20%	Regular 21 - 40%	Bueno 41 - 60%	Muy bueno 61 - 80%	Excelente 81 - 100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					88
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica.					88
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					88
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de mejora					88
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					88
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					88
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					88
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					88
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					88
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					88
PROMEDIO DE VALORACIÓN						88

ITEMS DE LA PRIMERA VARIABLE: PLANIFICACION ESTRATEGICA

ITEM N°	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE	OBSERVACIONES
01	✓			
02	✓			
03	✓			
04	✓			
05	✓			
06	✓			
07	✓			
08	✓			
09	✓			
10	✓			
11	✓			
12	✓			
13	✓			
14	✓			

III. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

APLICABLE

IV. PROMEDIO DEVALORACION:

88%

Ate, 24 de setiembre del 2020



Firma de experto informante
 DNI N° 08814139

INFORME DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

III. DATOS GENERALES:

- I.1. Apellidos y nombres del informante: Dr. NAVARRO TAPIA JAVIER FELIX
 I.2. Cargo e Institución donde labora: Docente a tiempo Parcial - UCV
 I.3. Especialidad del experto: INVESTIGACIÓN
 I.4. Nombre del Instrumento motivo de la evaluación: Cuestionario
 I.5. Autor del instrumento: MORALES AYLAS NATALY

IV. ASPECTOS DE VALIDACIÓN E INFORME:

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 0 - 20%	Regular 21 - 40%	Bueno 41 - 60%	Muy bueno 61 - 80%	Excelente 81 - 100%
CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado					88
OBJETIVIDAD	Esta expresado de manera coherente y lógica.					88
PERTINENCIA	Responde a las necesidades internas y externas de la investigación					88
ACTUALIDAD	Esta adecuado para valorar aspectos y estrategias de mejora					88
ORGANIZACIÓN	Comprende los aspectos en calidad y claridad.					88
SUFICIENCIA	Tiene coherencia entre indicadores y las dimensiones.					88
INTENCIONALIDAD	Estima las estrategias que responda al propósito de la investigación					88
CONSISTENCIA	Considera que los ítems utilizados en este instrumento son todos y cada uno propios del campo que se está investigando.					88
COHERENCIA	Considera la estructura del presente instrumento adecuado al tipo de usuario a quienes se dirige el instrumento					88
METODOLOGÍA	Considera que los ítems miden lo que pretende medir.					88
PROMEDIO DE VALORACIÓN						88

ITEMS DE LA SEGUNDA VARIABLE: GESTION DE COMPRAS

ITEM N°	SUFICIENTE	MEDIANAMENTE SUFICIENTE	INSUFICIENTE	OBSERVACIONES
01	✓			
02	✓			
03	✓			
04	✓			
05	✓			
06	✓			
07	✓			
08	✓			
09	✓			
10	✓			
11	✓			
12	✓			
13	✓			
14	✓			

IV. OPINIÓN DE APLICACIÓN:

¿Qué aspectos tendría que modificar, incrementar o suprimir en los instrumentos de investigación?

APLICABLE

IV. PROMEDIO DEVALORACION:

88%



Ate, 24 de setiembre del 2020

 Firma de experto informante
 DNI N° 08814139

ANEXO 4. DOCUMENTO DE AUTORIZACIÓN

"Año de la Universalización de la Salud"

Ate, 03 de octubre de 2020

CARTA N° 069- 2020/ EP – ADM. UCV – LIMA ATE

Solicito: Aplicar los instrumentos de la investigación

Srta.

Erika A. Zavala Huachallanqui

Coordinador logístico

CENTROS MÉDICOS DEL PERÚ S.A.

Es grato dirigirme a usted para saludarle cordialmente, yo Nataly Sheila Morales Aylas, estudiante del X ciclo de la escuela profesional de administración de la Universidad Cesar Vallejo; ante ud. Con el debido respeto me presento y digo:

Me encuentro ejecutando la tesis: "Planificación estratégica y gestión de compras de los colaboradores de Centros Médicos del Perú S.A., Santiago de surco 2020" para obtener el título profesional de licenciada en administración, la investigación tiene como objetivo analizar la relación entre planificación estratégica y gestión de compras de Centros médicos del Perú S.A., Santiago de surco 2020, le solicito a usted la autorización para poder aplicar una encuesta de la investigación en su digna institución.

Agradezco por su gentil atención a lo solicitado le manifiesto mi especial estima y consideración personal.

Atentamente,



Erika A. Zavala Huachallanqui

Coordinador logístico

ANEXO 5. MATRIZ DE BASE DE DATOS

</



MATRIZ DE DATOS.xlsx - Excel (Error de activación de productos)



ARCHIVO

INICIO

INSERTAR

DISEÑO DE PÁGINA

FÓRMULAS

DATOS

REVISAR

VISTA

sheyla Morales Aylas



T15



	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z
37			32	4	4	4	5	4	3	4		4	4	4	4	4	4									
38			33	4	4	4	3	4	4	4		4	4	4	4	4	4									
39			34	3	3	3	4	3	2	3		3	3	3	2	3	3									
40			35	3	3	3	4	3	3	3		3	3	3	5	3	3									
41			36	4	4	4	4	4	2	4		4	4	4	4	5	4	4								
42			37	4	2	4	2	4	4	2		2	4	4	5	4	2	5								
43			38	3	3	3	2	3	4	3		3	3	3	4	3	3									
44			39	2	2	2	3	2	4	4		2	4	3	4	4	4									
45			40	2	2	2	4	2	4	2		4	2	2	4	2	2	5								
46			41	4	4	4	3	4	4	4		4	4	4	3	4	4									
47			42	4	4	4	3	4	3	4		4	4	4	3	4	4									
48			43	4	4	4	4	4	4	4		4	4	4	4	4	4									
49			44	3	3	3	5	4	4	3		3	4	3	4	3	4									
50			45	4	4	4	4	4	4	4		4	4	4	3	4	4									
51			46	4	4	4	4	4	5	4		4	4	4	3	4	4									
52			47	4	4	4	4	4	5	4		4	5	4	2	4	4									
53			48	4	4	4	4	4	4	4		4	4	4	4	4	4									
54			49	5	5	5	5	5	4	5		5	5	5	4	5	5									
55			50	5	4	5	3	5	5	5		5	5	5	4	5	5									
56			51	4	4	4	3	4	5	4		4	4	4	5	4	4									
57			52	4	4	4	4	4	5	4		4	4	4	5	4	4									
58			53	5	5	5	3	5	5	5		5	5	5	4	3	5									
59			54	5	5	5	4	5	3	5		5	5	5	2	5	5									
60			55	4	4	4	2	5	4	4		4	4	4	3	5	4									
61			56	5	5	5	2	5	2	5		5	5	5	4	5	5									
62			57	3	3	3	4	3	4	3		3	3	3	4	3	3									
63			58	4	4	4	3	4	4	4		4	4	4	5	4	4									
64			59	4	4	3	5	3	5	4		4	5	4	4	2	4									
65			60	4	4	4	5	4	5	4		4	4	4	3	4	4									
66			61	4	4	4	4	4	5	4		4	4	4	4	4	4									
67			62	5	5	5	3	5	4	5		5	5	5	4	5	5									
68			63	3	3	3	5	3	5	3		3	3	3	4	4	3									
69			64	5	5	5	3	5	5	5		5	5	5	4	5	5									
70			65	4	4	4	3	4	3	4		4	4	4	5	3	4									
71			66	4	4	4	5	5	4	4		4	4	4	5	4	4									
72			67	4	4	4	4	5	5	4		4	4	4	5	4	4									
73			68	4	3	4	5	4	5	3		3	3	3	4	4	3									
74			69	4	5	3	5	3	4	3		3	3	4	3	4	4									
75			70	4	4	4	3	5	4	4		4	4	4	5	4	4									
76			71	5	5	5	4	5	4	5		5	5	5	3	5	5									

Hoja1

Hoja2



LISTO



68 %

T15

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z
77			72	4	4	4	3	4	2	4	4	4	4	3	4	4	4									
78			73	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4									
79			74	5	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4									
80			75	4	4	4	4	3	4	4	5	5	4	5	3	3	4									
81			76	4	4	5	4	2	3	4	4	2	3	4	3	4	4									
82			77	3	3	3	5	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3									
83			78	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4									
84			79	4	3	4	5	4	4	3	4	3	4	3	3	4	4									
85			80	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4									
86			81	4	3	4	5	2	5	2	2	2	4	2	4	2	5									
87			82	4	4	2	4	4	5	2	5	4	3	4	4	4	4									
88			83	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4									
89			84	3	3	3	5	5	4	3	3	3	3	5	3	3	3									
90			85	5	5	4	3	5	5	4	5	4	5	2	5	5	4									
91			86	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5									
92			87	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	2	4	4	4									
93			88	4	3	4	5	5	4	3	4	3	3	5	4	3	4									
94			89	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5									
95			90	4	4	3	4	3	4	4	4	4	3	4	3	3	4									
96			91	4	3	3	2	3	5	3	3	3	3	4	4	3	5									
97			92	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5									
98			93	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4									
99			94	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5									
100			95	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4									
101			96	4	4	3	5	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4									
102			97	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4									
103			98	4	3	4	4	4	5	3	4	4	3	4	4	4	4									
104			99	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4									
105			100	4	5	4	4	5	5	3	4	2	4	4	4	4	4									
106			101	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	3	5	4	4									
107			102	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4									
108			103	5	5	5	5	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5									
109			104	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4									
110			105	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	4	5									
111			106	4	2	4	3	4	4	3	4	4	4	5	5	5	4									
112			107	4	5	5	3	3	4	5	5	5	5	4	5	4	5									
113			108	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4									
114			109	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4									
115			110	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	3	4	4									
116																										

MATRIZ DE DATOS.xlsx - Excel (Error de activación de productos)

ARCHIVOINICIOINSERTARDISEÑO DE PÁGINAFÓRMULASDATOSREVISARVISTA

sheyla Morales Aylas

X26

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA
2		variable		gestión de compras																							
3		dimensiones		Abastecimiento				planificación de compras				selección de proveedor															
4		indicadores		adquisición	almacenamiento	control de stock	calculode necesidades	supervisión constante	productividad	análisis del perfil	precio	calidad del producto															
5		preguntas		pregunta 1	pregunta 2	pregunta 3	pregunta 4	pregunta 5	pregunta 6	pregunta 7	pregunta 8	pregunta 9	pregunta 10	pregunta 11	pregunta 12	pregunta 13	pregunta 14										
6			1	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4										
7			2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4										
8			3	4	3	4	4	4	5	3	4	4	3	4	4	3	4										
9			4	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	5	4	4	4										
10			5	4	4	4	5	4	2	4	4	4	4	3	4	4	4										
11			6	5	5	5	3	3	3	5	5	5	5	4	5	5	5										
12			7	4	4	4	4	4	3	5	5	5	5	2	4	5	5										
13			8	4	3	4	4	3	4	2	2	4	2	4	3	4	4										
14			9	5	5	4	4	4	4	5	5	5	5	4	5	5	5										
15			10	4	4	3	4	3	4	3	4	3	4	3	3	3	3										
16			11	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	2	4	4	4										
17			12	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4										
18			13	4	3	4	4	3	4	5	4	3	3	4	3	3	3										
19			14	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5										
20			15	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4										
21			16	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4										
22			17	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4	4										
23			18	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4										
24			19	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4										
25			20	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	5	4	4	4										
26			21	5	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	4	5	5										
27			22	5	5	5	4	5	3	5	5	5	5	5	5	5	5										
28			23	3	3	3	4	3	4	3	3	3	3	4	3	3	3										
29			24	5	5	5	3	5	5	5	5	5	5	4	3	5	5										
30			25	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	3	5	5	5										
31			26	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5										
32			27	5	5	5	3	5	2	5	5	5	5	4	5	5	5										
33			28	4	4	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4										
34			29	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4										
35			30	2	2	2	4	2	4	2	4	4	2	5	4	5	4										

Hoja1Hoja2

LISTO68%

☐ ☒ f_x

X26

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA
76			71	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	3	5	5	5										
77			72	4	4	4	3	4	2	4	4	4	4	3	4	4	4										
78			73	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4										
79			74	5	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4										
80			75	4	4	4	4	3	4	4	5	5	4	5	3	3	4										
81			76	4	4	5	4	2	3	4	4	2	3	4	3	4	4										
82			77	3	3	3	5	4	4	3	3	3	3	3	3	3	3										
83			78	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4										
84			79	3	3	3	5	3	4	3	4	3	4	3	3	4	4										
85			80	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4										
86			81	4	3	4	5	4	5	2	4	2	4	2	4	4	4										
87			82	4	4	2	4	4	5	2	5	4	3	4	4	4	4										
88			83	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4										
89			84	3	3	3	5	4	3	3	3	3	3	5	3	3	3										
90			85	5	5	4	3	5	5	4	5	4	5	2	5	5	4										
91			86	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5										
92			87	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	4	4										
93			88	4	3	4	5	5	4	3	4	3	3	5	4	3	4										
94			89	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	5	5	5										
95			90	4	4	3	4	3	4	4	4	3	4	3	4	3	3										
96			91	4	3	3	2	3	5	3	3	3	3	4	4	3	5										
97			92	5	5	5	4	5	4	5	4	5	5	4	5	5	5										
98			93	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4										
99			94	5	5	5	4	5	4	5	5	5	5	4	5	5	5										
100			95	4	4	4	3	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4										
101			96	4	4	3	5	4	4	4	4	3	4	4	3	4	4										
102			97	4	4	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4	4										
103			98	4	3	3	4	4	5	4	4	5	3	5	4	3	4										
104			99	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4										
105			100	4	5	4	4	5	5	3	4	2	4	4	4	4	4										
106			101	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	3	5	4	4										
107			102	4	4	4	5	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4										
108			103	4	5	5	4	5	4	5	5	4	5	5	4	4	5										
109			104	4	4	5	5	5	4	4	4	4	4	5	4	4	4										
110			105	5	5	5	4	5	5	5	5	5	5	4	4	5	5										
111			106	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	5	5	5	4										
112			107	5	5	5	3	3	4	5	5	5	5	4	5	4	5										
113			108	4	4	4	4	4	3	3	4	4	4	4	4	4	4										
114			109	4	4	4	2	4	4	4	4	4	4	3	4	4	4										
115			110	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4	4	4	4	4										